

Tableau de bord Sales Cloud



Visualisez les opportunités en temps réel et améliorez votre compréhension de l'activité commerciale

L'Accélérateur Tableau de Bord Sales Cloud apporte davantage de clarté et de transparence avec son tableau de bord personnalisé : la prise de décision en temps réel améliore votre pipeline de ventes et accélère votre cycle de vente.

Grâce à ces tableaux de bord, les responsables des ventes peuvent :

- Se focaliser sur les meilleures affaires du trimestre
- Suivre le statut des opportunités à mesure qu'elles progressent dans le cycle de vente
- Identifier où affecter les ressources pour conclure des ventes importantes
- Alimenter en informations la stratégie d'entreprise et les décisions commerciales
- Rationaliser et automatiser la capture de données et la génération de rapports, tout en améliorant la précision des données



Profitez d'un tableau de bord totalement adapté à votre entreprise, élaboré en partant des besoins de votre équipe commerciale.

Prérequis :

- Modèle de vente directe avec un processus de vente défini et les données afférentes stockées dans Sales Cloud
- Un dirigeant commercial pour confirmer les objectifs de l'entreprise et sponsoriser le projet
- Un administrateur système en charge de la configuration avec l'assistance et les conseils de Salesforce
- Accès à l'organisation et aux données Salesforce nécessaires à l'élaboration et à la personnalisation des tableaux de bord



Contactez dès maintenant votre responsable de compte !

Pour en savoir plus

Contactez votre responsable de compte pour découvrir comment nous pouvons vous aider à accélérer votre réussite marketing.

Siège social

Salesforce.com France SAS
3 avenue Octave Gréard
75007 Paris, France
0 800 908 534
www.salesforce.com/fr

Bureaux internationaux

Amérique latine +1-415-536-4606
Japon +81-3-5785-8201
Asie-Pacifique +65-6302-5700
EMEA +4121-6953700

